WERKZEUG

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persönlicher Entwicklungsplan | | | |
| Nr. | **Themen** | **Maßnahmen** | **Termin** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |

Hintergrund: Ein Bankbetriebswirt wechselt das Unternehmen und übernimmt ein kleines Team im Geschäftskundenvertrieb als Führungskraft. Der persönliche Entwicklungsplan für die ersten hundert Tage soll einen wirksamen Einstieg sicherstellen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persönlicher Entwicklungsplan: *Beispiel* | | | |
| Nr. | **Themen** | **Maßnahmen** | **Termin** |
| 1. | Kunden und Branchen | * Kennenlernen der wichtigsten Großkunden: persönliche Vorstellung, Kundenhistorie…   • Aktualisierung der Entwicklungsstrategie für Geschäftskunden | 30.09. |
| 2. | Persönlicher Austausch mit Führungskräften und Mitarbeiter | * Persönliches Kennenlernen aller Führungskräfte und der Schlüssel-Mitarbeiter (informell, z.B. Mittagessen…)   • Regelmäßige Einzeltermine mit den direkten Mitarbeitern (ab 30.06.)  • Wöchentlicher Jour fixe mit dem eigenen Vorgesetzten (ab sofort) und den wichtigsten Schnittstellen-Führungskräften (in den ersten zwei Monaten) | 31.12. |
| 3. | (Führungs-) Systeme | * Beherrschen der Vertriebs-Software und aller internen Systeme   • Kennenlernen der Führungsprozesse bzw. –systeme (Zielvereinbarung, Mitarbeitergespräch, Budgetierung…) | 31.08. |
| 4. | Sparring und persönlicher Austausch | * Regelmäßige Gespräche mit dem persönlichen Sparring-Partner   • Nutzung des bankinternen Austausch-Netzwerks und der Personalentwicklung | 31.12. |
| 5. | …… |  | …… |